Кейс **РЕМОНТ КВАРТИР ПОД КЛЮЧ** https://beruremont.ru/

Команда занимается ремонтом под ключ – косметическим, капитальным, дизайнерским. Идея компании заключается в том, что все работы — от дизайн-проекта, закупки и транспортировки материалов до технического контроля, клининга и самих ремонтных работ — выполняются комплексно одним исполнителем. Самая главная ценность — это экономия времени и сил. Миссия — снять головную боль с людей. Команда раньше получала клиентов по принципу сарафанного радио и из рекламы в газетах, но со временем эти два источника стали неактуальными, а вместе с ними упали доходы. Клиент обратился к нам с готовым сайтом и желанием увеличить продажи. *преимущества компании*



 *преимущества компании перед конкурентами* **Маркетинг**

Целевой аудиторией являются молодые, современные люди. Средний возраст от 27 до 45 лет. В основном они занимают управленческие должности или работают в ИТ-сфере и у них нет ни времени, ни желания тратить своё время на изучения всех нюансов ремонта. Была проработана продающая составляющая лендинга и конверсионные цели (на отправку всех форм, клики по email и адресу) в системах веб-аналитики Яндекс Метрике и Google Analytics.

В обязательном порядке было подключено простую CRM с функцией CallTracking (определения источника звонка с записью разговоров), объяснили как ей эффективно пользоваться клиенту, чтобы не потерять ни одной заявки. Источником трафика было выбрано как Google, так и Яндекс. Было настроено рекламные кампании на ПОИСКе, РСЯ (поведенческая и тематическая), Ремаркетинг (простое условие: посетил сайт, не оставил заявку).

Яндекс Метрика

**Статистика кампании «Поиск ремонт квартир Москва» 12.02 – 25.02** Расход всего, руб. – 2163.61



**Статистика кампании «ГОРЯЧИЕ // РЕМОНТ // НОВАЯ // ПОИСК» 13.02 – 19.02** Расход всего, руб. – 539,54 **Статистика**

****

**Статистика кампании «РСЯ // НОВАЯ // РЕМОНТ» 18.02 – 21.02** Расход всего, руб. – 1286,36 19.02 – 1 конверсия , 300,51 руб.

****

**Статистика кампании «Теплые Поиск Ремонт Квартир»**

**13.02 – 27.01 Расход всего, руб. – 4981,58**

 **24.02 – 1 конверсия, 259, 92 руб.**

 **25.02 – 1 конверсия, 30,29 руб.**

 **26.02 – 2 конверсия, 126,23 руб.**

**27.02 – 1 конверсия, 346,35 руб.**